

物流资格考试综合辅导:如何当物流公司的销售经理？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/227/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E8\\_B5\\_84\\_E6\\_c31\\_227163.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/227/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_B5_84_E6_c31_227163.htm) 物流这一行业，是新兴的朝阳产业，发展潜力巨大，尤其在中国，其发展速度更是以每年超过20%的速度在快速增长。做为一个物流从业人员，虽然我们这一行还存在很多不规范的现象，包括恶性降价、霸王条款、压货等，但整个行业还是表现出一番欣欣向荣的景象。今天跟大家分享的不是对宏观市场或是行业巨头的分析，这个对于我们物流从业人员来说，实际意义不是很明显，说白了，我们很多时候，希望掌握的，是一个企业如何去盈利，如何制定有效的措施去实现某个目标。不管黑猫还是白猫，能抓住老鼠的就是好猫。做为一个经理，如何才能让企业赚钱呢。这是一门学问，简单但却又挺难做的事情。引申到我们实际工作来说，就是“你能够管理好一个公司，管理好一个团队，去实现赚钱的目标。”这说来容易也容易，说来难也难，但不管怎么样，做好一个销售经理，最主要的就是要先知道自己的职责和权利，然后按照自己的职权再去按公司的要求认真做好自己的事情，这样，慢慢的，每个新入职的员工就能成长为一个职业的物流销售经理。我们来先看下做为一个销售经理应该具有的职责吧：销售经理岗位职责：1)、协助上级主管负责日常管理和业务工作，指导、检查、考评下级工作；2)、组织部门员工收集市场情报，确定销售策略和方案，制定并组织实施公司各阶段的市场销售和客户服务计划；3)、组织和指导市场销售和客户服务工作，根据区域市场管理的方法，跟进指导并考评销售

员的工作；4)、指导并把控对外报价、指导运输合同的谈判；5)、指导销售方案的制定以及监督方案的执行；6)、组织对销售人员的岗位技能培训和考核；7)、负责协调与其他部门的工作关系，代表本部门提出工作意见和建议；8)、指导客户资料档案的建立和管理；9)、负责对所属人员的日常考核和绩效管理；10)、按照要求定期向上级领导部门提交报表和工作报告；12)、上级领导安排的其他工作。

看起来好像很多，但实际上，要做的，而且反复要做的，其实不多，归纳起来就是：做好业绩，管好人。但就是这句话，不同的人，做好来的效果完全不一样，有些人全按上面的职责做了，不一定能做得好，而有些人，不全这样做，反而能取得很好的效果，就好像同样的学生，考试就是会有差距，有学习好的，有学习差的，有一般的。但其实如果你能按上面的做，并花点心思好好研究一下，还是能做好的（起码成绩不会很差）。

从事物流行业的人员，综合素质方面一般不会很高，很多人原来说不定就是开车的司机，中是普通的仓管员、货运员，本职岗位做的成绩突出，加上现在院校培养的人才太少，就破格提升为经理。所以很多人，还是不清楚，自己要做什么，才能算是个称职的销售经理，自己该做什么，有什么权利？这里，我们就来介绍一下做为物流公司销售经理的一般职权：

销售经理岗位职权：1)、制定销售计划，指导销售人员进行销售。2)、对销售人员的奖罚权及个人绩效考核。3)、与其他分公司或其他部门的协调、沟通。4)、对市场区域的划分、制定销售策略。5)、在权限内对客户价格进行调整。6)、对协同部门的员工的奖罚建议权。

看起来好像不多吧，其实销售经理的权利本就不

需要太大，也不可以太大，一些物流公司甚至认为，销售经理其实就是销售代表的头，大部分就是要跑业务，找客户，但其实不全是这样，销售经理要为业务负责，他是基于对业绩负责要去跑业务，而不是他的职责就一定要去跑业务。知道责、权后，好像还是不大清楚，一个销售经理到底要做什么具体点的，这也不难，那我们就来说下销售经理的主要工作内容吧！

销售经理主要工作内容：1)、销售目标制定与指标分配。根据上级主管确定的销售指标，分解细化到销售代表个人。2)、销售计划制定。销售经理每月制定月度计划，计划内细分每周工作，工作内容是为实现已确定的目标需要进行的工作，要求有具体数字，有开始时间、结束时间。安排相关人员实施计划内容，必须具体到个人，实施的方法、技巧，推进的进度要求和阶段性成果。在计划制定后，每周都要对进行过程进行检查，计划完成了没有，完成的怎么样了，完成的原因是什么，没完成的原因又是什么3)、销售队伍建设、区域管理。由销售经理用一周时间对新销售人员进行传帮带式的培训。带领销售人员熟悉电话拜访客户、外出陌生拜访客户、商务谈判、合同起草、监督发运、结算运费等环节。4)、销售管理。销售管理的内容很多，但归纳进来就是销售的过程管理、客户管理等，最重要的是对销售过程的管理，尤其是价格管理。5)、销售行政管理。销售的日常例会，销售的行为规范等都是销售的行政管理，费用（招待费等）支出申请。6)、业务开拓与维护。其实这一项是最主要的，上面说了，不管是黑猫白猫，能抓老鼠的就是好猫，销售经理作为基层管理人员，对业务负有不可推卸的责任和义务，这其实也是销售经理，最重要和最应该

关注的。好了，现在各位，不管理是老货运，还是新货运，不管理以前有没有从事过物流这一行业，应该对物流有了更多的了解了吧。相信，不少人看过后，都觉得，这个物流经理，其实也不是很复杂的一个职位，简单的事情反复做，不管你有什么学历，也不管你有多笨，你就一定能成为一个优秀的物流销售经理。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)